

CPQ

**SKALA UPP
VERKSAMHETEN GENOM
DIGITALISERING OCH
AUTOMATISERING**

VÄX MED CPQ

Johan Granqvist , CEO
johan.granqvist@chessit.se

Ok, vi överlevde... Men hur tar vi oss vidare, hur växer vi vår affär utan att behöva nyanställa? Vi har svar på fem vanliga frågor, där CPQ kan vara lösningen för er.

Har du fått i uppdrag att digitalisera verksamheten eller att effektivisera ert arbete? Eller behöver ni tänka till om hur ni arbetar smidigt på distans? Vet du hur ni vill ha det? Men kanske inte vad du behöver för att lyckas?

För ett år sedan svepte Corona över världen och vi fick alla anpassa vårt arbete på ett eller annat sätt. Företag har blivit tvingade till att ta till nya digitala åtgärder för att kunna hålla igång sin verksamhet. Frågan som många ställer sig nu är; Ok, vi överlevde, men hur tar vi oss vidare, hur växer vi vår affär? Istället för att nyanställa i hög takt går det att se över sin verksamhet och ta reda på var det går att automatisera, digitalisera och effektivisera och på så sätt uppnå ökad omsättning och bättre marginaler, samtidigt som man sparar tid och pengar.

Här kommer svar från ett CPQ-perspektiv på några vanliga frågor som brukar ställas på ledningsgruppsmöten;

1. Vi har svårt att följa hela processen från beställning till leverans. Hur kan vi få kontroll över underleverantörer, priser, tider och samtidigt kunna se lönsamheten?

Svar: Jo, genom att i ett och samma flöde se hur varje steg i processen ligger till och ser ut. En CPQ kan göra detta möjligt för er. Den gör så att hela köpflödet hänger ihop. Du får översikt på offerter, avtal, kontrakt, leveransspecifikationer på hela beställningen och faktureringar på ett och samma ställe – på så sätt har du kontroll över hela processen från första prisförslaget hela vägen till pengarna på kontot.

2. Hur kan vi växa vår affär utan att nyanställa?

Svar: Genom att effektivisera och digitalisera era arbetsflöden och processer kan en CPQ maximera er kapacitet och möjliggöra en ökad säljtakt, prissäkra affärer och spara tid. Du blir inte personberoende när alla arbetar efter samma regelverk och kan göra samma sak, och korrekt från början, från samma vy genom molnet.

Du kan öka säljtakten och antalet producerade offerter. Genom att lägga in allt dina säljare använder sig utav för att skapa sina offerter i en CPQ-motor, kan du göra ditt offertarbete helt personoberoende. På så sätt kan i praktiken alla dina anställda göra en offert efter exakt samma räkneverk som dina säljare. Växla upp din försäljning utan att skala upp antal anställda, samtidigt som ditt offertarbete håller samma höga kvalitet. Säkerställ att du gör en lönsam affär. Ha kontroll över exakt vad som ska levereras och hur det ska prissättas utan att riskera att tappa vinstmarginal.

3. Hur kan vi förflytta hela verksamheten successivt till en ny modern digital utgångspunkt?

Svar: Har ni en digitaliseringsstrategi? Om inte, så är det en väldigt bra start. Vad är drömmen? Vilka önskemål finns? Var hamnar er affär och verksamhet om ni får hjälp av digitala verktyg? Eller digitaliserade processer?

Genom att ha full kontroll på alla leden i affären säkerställer du att inget hamnar mellan stolarna och att affärerna ni gör, är riktigt bra affärer som genererar tillväxt.

4. Hur kan vi automatisera våra arbetsflöden utan att alla system ska krascha för att vi integrerar ett helt nytt?

Svar: Det är inte så svårt som det låter. Det är inte lika enkelt som plug and play, men nästan. Vår CPQ-motor är väldigt enkel att integrera i din verksamhet, oavsett om den ska fungera med nuvarande system eller ersätta de gamla. Den är nämligen helt märkesoberoende. Den är dessutom väldigt enkel att anpassa, oavsett om ni i framtiden bara vill ändra några små detaljer eller om företaget någon gång skulle behöva ställa om sin verksamhet till något helt nytt.

5. Vi behöver få kontroll på våra kostnader, och säkerställa våra marginaler. minska våra kostnader i både tid och pengar, vad går att göra för att öka effektiviteten?

Svar: Sitter du och ska ta betalt för olika produkter och tjänster som dessutom har olika priser, kanske beroende på att olika konsulter behöver lägga olika antal timmar? Eller att priset ska gälla både fasta och rörliga kostnader? Kostnadskontrollen som en medarbetare har ansvarat för, kan du lika gärna ha i ett system. Varför göra något en dator kan göra åt dig.

Hur får jag en CPQ?

ChessIT är en långsiktig partner som hjälper er under hela processen och längre än så om det så önskas. Vi börjar med att sätta oss ner tillsammans och tittar på era behov. Vad vill ni uppnå? Vad ska effektiviseras och automatiseras? Vilka parametrar ska vara med? Sedan kollar vi på era befintliga system, vilka ska vara kvar, vilka ska integreras med CPQn, vilka kan ersättas? Efter det skraddarsyr vi ett lösningsförslag och gör en offert på detta. Sedan implementerar vi lösningen åt er och ser till att det fungerar som tänkt. Vi utbildar därefter era medarbetare i lösningen och ser till att alla förstår och kan arbeta med tekniken. Efter det följer vi upp och hjälper till med uppdateringar och vidareutveckling så ni kan fortsätta accelerera er affär.

Vad är en CPQ?

Se en CPQ (configure, price quote software) som din verksamhets digitala hjärta. Den har ådror som sträcker sig ut och hjälper alla delar av verksamheten. Den sparar dig tid genom att automatisera arbetsuppgifter, sparar dig pengar då du inte behöver ett flertal olika system och säkerställer att alla arbetar efter samma regelverk.

Med en CPQ kan du automatisera och effektivisera stora delar av din verksamhet. Det är en implementering som kopplas ihop med, eller ersätter några av din verksamhets system. Den effektiviserar ditt säljarbete och hjälper dig att skala upp din verksamhet utan att öka antalet anställda. Den hjälper dig att spara 80% av ditt manuella arbete och snabbar på processen från första prissättning till betald faktura.